

## Las exportaciones de Toledo superan los 690 millones de euros en el primer trimestre del año

El área internacional ha elaborado el informe mensual con los últimos datos de comercio exterior publicados por el dpto. de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria, recogidos en Estacom (ICEX), correspondientes al mes de marzo.

Las exportaciones de Castilla-La Mancha han alcanzado los 2.471,8 millones de euros, lo que implica una reducción del 1,2% respecto al ejercicio anterior. En España, la caída ha sido del 9%, alcanzando los 93.429,5 millones de euros.

Por provincias castellano-manchegas, Toledo se sitúa en primera posición con 690,5 millones de euros (-0,8%). Seguido de cerca por Guadalajara con 627,2 millones de euros (+3,2%), Ciudad Real con 583,9 millones de euros (-5,7%), Albacete con 370,3 millones de euros (+3,5%) y Cuenca con 199,8 millones de euros (-10%).

Por otra parte, las importaciones de la región han supuesto 4.072 millones de euros, un 11,2% más que en primer trimestre del año anterior. Por el contrario, a nivel nacional, las importaciones han caído un 7,1%, hasta los 101.534,6 millones de euros.



Por provincias, Guadalajara ocupa la primera posición como provincia importadora, con 2.183,5 millones de euros (+15,6%). Le sigue Toledo con 1.155,9 millones de euros (+9,4%), Albacete con 338 millones de euros (+2,9%), Ciudad Real con 246,7 millones de euros (-13,6%), y Cuenca con 148 millones de euros (+43,2%).

El saldo comercial de la provincia de Toledo en estos dos primeros meses del año es de -465,4 millones de euros, y la tasa de cobertura del 59,7%.

### Comercio exterior en la provincia de Toledo

#### Sectores

El sector de alimentos y bebidas es el primer sector exportador de la provincia con 258,2 millones de euros (+22,9%).

Sobresalen productos cárnicos con 76,5 millones de euros (+3,1%), grasas y aceites con 55,4 millones de euros (+127,4%) y bebidas con 38,8 millones de euros (+10,7%).

En segundo lugar, se sitúan las semimanufacturas con 161,9 millones de euros (-9,4%), fundamentalmente productos químicos con 67,6 millones de euros (-12%) y “otras semimanufacturas” con 65,3 millones de euros (+8,6%).

También destacan sectores como los bienes de equipo, con unas exportaciones de 119,9 millones de euros (-7%). Dentro del sector sobresalen “otros bienes de equipo” con 63,9 millones de euros (-11,6%); las manufacturas de consumo con 112,1 millones de euros (-9,6%), con ventas en partidas relevantes como textil y confección con 55,3 millones de euros (-17,3%) y calzado con 38,6 millones de euros (-9,7%).

Sobre los sectores importadores, se sitúa en primer lugar las semimanufacturas con 403 millones de euros (+17,6%), la mayoría son adquisiciones de productos químicos con 203 millones de euros (+20,8%).

Tras este sector, se encuentran los bienes de equipo con 263,1 millones de euros (+17,5%), sobresalen “otros bienes de equipo” con 140,2 millones (+39,1%); el sector agroalimentario con 229 millones de euros (-4,5%). Destacan preparados alimenticios con 52,8 millones de euros (-4,8%) y azúcar, café y cacao con 46,5 millones de euros (+8,4%).

Por último, las importaciones del sector de manufacturas de consumo han sido de 203,5 millones de euros (+8,2%), principalmente textiles y confección con 95 millones de euros (+10,4%).

## **Mercados**

Las ventas intracomunitarias han supuesto 557,1 millones de euros (+3,1%), representando el 80,7% del de las ventas totales al exterior de la provincia de Toledo.

Por cuanto a nuestros socios comunitarios, los países a los que más venden las empresas toledanas son Portugal con 130,6 millones de euros (+0,3%), Francia con 122,8 millones de euros (+7,7%), Alemania con 101,4 millones de euros (+3,6%), Italia con 90,2 millones de euros (+69%), Polonia con 38,2 millones de euros (+13,5%) y Países Bajos con 18,5 millones de euros (+27,7%).

Fuera de la UE, destacan mercados como Estados Unidos con 29,1 millones de euros (+27,1%) y Reino Unido con 17,9 millones de euros (+16,7%), así como Marruecos con 6,8 millones de euros (-55,7%), China con 5,9 millones de euros (-65,2%) y Japón con 5,1 millones de euros (-55,3%).

En lo relativo a las importaciones, las adquisiciones intracomunitarias han alcanzado los 873,9 millones de euros (+10,7%), representando el 75,6% de las importaciones totales en la provincia de Toledo.

Por países de la UE, nuestros principales socios son Alemania con 209,8 millones de euros (+6,1%), Francia con 156,4 millones de euros (+39,5%), Italia con 115,6 millones de euros (-9%), Polonia con 103,9 millones de euros (+2%) y Portugal con 92,2 millones de euros (+22,3%).

Por último, las principales importaciones a países terceros se han realizado a China con 113,4 millones de euros (+16,9%) y, en menor medida a Estados Unidos con 23,3 millones de euros (-42,3%), Reino Unido con 19,3 millones de euros (-42,3) y Vietnam con 16,3 millones de euros (+52,3%).

# Subvenciones para participar en la Misión Comercial Directa a Polonia 2024

MISIÓN COMERCIAL  
DIRECTA MULTISECTORIAL A  
**POLONIA**  
**17-22**  
NOVIEMBRE 2024

Colaboran: IPEX, Castilla-La Mancha

Organizan: cecam CEOE - CEPYME CASTILLA-LA MANCHA, feda CEOE - CEPYME, fecir CEOE - CEPYME, CB02 CEPYME CUENCA, CB02 CEPYME GUADALAJARA, fedeto

El IPEX, en colaboración con CECAM, y sus organizaciones provinciales, entre las que se encuentra FEDETO, promueve la participación de empresas de todos los sectores en la “Misión comercial directa a Polonia”, que tendrá lugar en Varsovia del **17 al 22 de noviembre de 2024**.

## 1. DESTINATARIOS

La convocatoria va dirigida a empresas de los **sectores alimentos, bebidas, vino, industrial, bienes de consumo, servicios y contract** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha.

## 2. CUANTÍA DE LA AYUDA

Se otorgará una ayuda por la participación en la acción por los conceptos y con los importes máximos que se establecen a continuación:

Coste de gasto	Coste máximo subvencionable	% ayuda	Ayuda IPEX
Viaje de una persona	1.300€	50%	650€
Consultoría agenda de reuniones	1.600€	50%	800€

La empresa deberá asumir los costes referidos a la consultoría de agenda de entrevistas y al viaje y alojamiento. Posteriormente, una vez finalizada la acción y presentada la justificación se procederá al abono de la subvención.

### 3. CRITERIOS DE SELECCIÓN

El **número máximo de beneficiarios** es de **14 empresas**. El procedimiento de concesión de las subvenciones se tramitará en régimen de **concurrencia competitiva**, en base a los criterios de valoración del apartado 6 de la Convocatoria.

El número máximo de **beneficiarios** para esta convocatoria será de **14 empresas**, con la siguiente distribución por sector:

- Sectores alimentos, bebidas y vino: 7 empresas.
- Sectores industriales, bienes de consumo, servicios y contract: 7 empresas

Esta distribución podrá modificarse en caso de que sobran en un grupo y faltaran en otro, respetando siempre el orden de puntuación de la valoración.

El procedimiento de concesión de subvenciones se tramitará en régimen de **concurrencia competitiva**, en base a los criterios de valoración del **apartado 6 de la Convocatoria**, que se aplicarán en caso de que las solicitudes superen el número de plazas previstas.

### 3. INFORMACIÓN SOBRE LA ACCIÓN

#### - AGENDA DE ENTREVISTAS

Las reuniones tendrán lugar fundamentalmente en Varsovia. Las agendas de reuniones serán elaboradas por una consultora de alta experiencia y presencia en el mercado, que asesorará y ayudará a las empresas en la adaptación de su oferta al mercado con carácter previo a la misión.

En base a la información facilitada por las empresas se estudiará el perfil de éstas con la consultora y se valorará el potencial de sus productos/servicios en el mercado. Las empresas serán finalmente admitidas en esta misión una vez superen esta fase de valoración.

#### - VIAJE Y ALOJAMIENTO

Para la correcta ejecución de la acción se recomienda seguir el plan de viaje propuesto por Cecam, facilitándose de esta forma la organización y coordinación en destino de la misión comercial. En caso de que necesite ampliar o acortar su estancia en el país destino de la acción, la empresa debe comunicarlo por escrito a Cecam, para tener aprobación del plan de viaje al correo electrónico: [jpinel@cecam.es](mailto:jpinel@cecam.es)

Las empresas deben tener un seguro de viaje válido para la acción y se sugiere que la contratación del viaje y alojamiento se realice con la posibilidad de ser cancelado sin coste. El IPEX y CECAM quedan eximidos de cualquier responsabilidad derivada de los daños que puedan surgir durante la acción.

- **Acceso al texto completo de la Convocatoria y condiciones específicas de participación: [enlace](#)**
- **Inscripción: [enlace](#) (Fecha límite: 29 de mayo de 2024)**

# Subvenciones para participar en la Visita a la Feria Sial París 2024



CECAM y sus organizaciones provinciales, entre las que se encuentra FEDETO, en colaboración con el IPEX, promueven la participación de empresas del sector de alimentos y bebidas en la “Visita a la Feria Sial París 2024”, que se celebrará del **19 al 23 de octubre de 2024 en París**.

## 1. DESTINATARIOS

La convocatoria va dirigida a empresas de **alimentos y bebidas (no expositoras en la feria)** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha.

## 2. CUANTÍA DE LA AYUDA

Se otorgará una ayuda por la participación en la acción por los conceptos y con los importes máximos que se establecen a continuación:

Concepto de gasto	Coste máximo subvencionable	% ayuda	Ayuda IPEX
Viaje y alojamiento	1.575€	50%	787,5€

La empresa deberá gestionar y pagar el importe total de su viaje a la agencia de viajes de su elección o bien elegir el plan de viaje propuesto por Cecam. Posteriormente, una vez finalizada la acción y presentada la justificación se procederá al abono de la subvención.

## 3. CRITERIOS DE SELECCIÓN

El **número máximo de beneficiarios** es de **25 empresas**. El procedimiento de concesión de las subvenciones se tramitará en régimen de **concurencia competitiva**, en base a los criterios de valoración del apartado 6 de la Convocatoria.

#### 4. INFORMACIÓN SOBRE LA ACCIÓN

SIAL es, junto a Anuga, la principal feria agroalimentaria en Europa. En la edición de 2022, SIAL reunió a más de 7.000 expositores representando a 126 países. En SIAL 2022 se dieron cita a lo largo de los 5 días de duración del salón casi un total de 300.000 visitantes procedentes de 194 países. Sobre el 50% de estos participantes eran importadores/exportadores y 8.000 compradores de alto nivel con una cartera de compras combinada de más de 50.000 millones de euros.

##### - ORGANIZACIÓN

Las fechas para la realización de la visita deben ser las incluidas en el periodo que va desde el día previo del inicio de la feria hasta el día posterior a la finalización de la misma.

Además, el día 21 de octubre, se celebrará un encuentro de trabajo entre las empresas asistentes, Cecam e IPEX. Los detalles del encuentro se proporcionarán a los participantes en su momento.

En caso de que necesite ampliar o acortar su estancia en el país destino de la acción, la empresa debe comunicarlo por escrito a Cecam, para tener aprobación del plan de viaje al correo electrónico: [jpinel@cecam.es](mailto:jpinel@cecam.es)

##### - COSTE DE PARTICIPACIÓN

Las empresas deben el coste de participación en concepto de hotel, desplazamiento en avión y seguro de viaje por un importe estimado de 1.575 euros. La empresa deberá gestionar y pagar el importe total de su viaje a la agencia de viajes de su elección. Cecam propondrá un plan de viaje para aquellas empresas que lo soliciten.

Las empresas deben tener un seguro de viaje valido para la acción. El IPEX y Cecam quedan eximido de cualquier responsabilidad derivada de los daños que puedan surgir durante la acción.

- **Acceso al texto completo de la Convocatoria y condiciones específicas de participación:** [enlace](#)
- **Inscripción:** [enlace](#) **Fecha límite: 7 de junio de 2024**

# Canales de venta offline y online

El pasado 25 de abril tuvo lugar el webinar: canales de venta offline y online organizado por Fedeto, dentro del Convenio IPEX-CECAM y con el apoyo de la Excm. Diputación Provincial de Toledo.

En esta jornada, contamos con la ponencia de Pablo Gómez, CEO de la consultora OFTEX, que explicó a los asistentes los diferentes canales de venta offline y online.

En cuanto a los canales de venta offline, nos encontramos principalmente con importadores, distribuidores, mayoristas, detallistas o cadenas de establecimientos. La elección de un canal de distribución más o menos directo puede tener un impacto significativo en los costes y márgenes que una empresa puede obtener en el proceso de comercialización.

En el canal directo, aunque los costes operativos pueden ser más altos, los márgenes pueden ser superiores ya que la empresa retiene el control total sobre los precios de venta. Mientras que en el canal detallista los costes pueden incluir el margen que el minorista agrega al precio de venta, así como gastos asociados con el almacenamiento y la logística para abastecer múltiples puntos de venta.

Por otra parte, en el canal distribuidor, los márgenes pueden ser menores que en un canal directo, pero este enfoque puede ser eficiente en términos de alcance geográfico y acceso a redes de distribución.

Por último, el canal menos directo es aquel en que la empresa utiliza agentes externos para representar sus productos y negociar acuerdos de venta en su nombre. Los costes están asociados con las comisiones pagadas a los brokers.



Imagen de Mediamodifier en Pixabay

Otras opciones a resaltar es la utilización de figuras como los influencers, prescriptores o embajadores. Pablo Gómez también mencionó la opción de contar con un partner, establecer filiales o colaborar a través de una joint-venture.

En relación a los canales de venta online, destacó los marketplaces, centrándose en este caso los marketplaces B2B. Entre las plataformas más conocidas en este ámbito se encuentran Alibaba, Amazon Business, Rangeme, Thomasnet, Joor, We want shoes o Tradekey.

Cabe destacar también las ferias virtuales, donde los expositores pueden crear stands personalizados para exhibir sus productos o servicios mediante imágenes o vídeos.

Además, la tienda online es un canal de venta fundamental en el mundo actual, ya que proporciona una plataforma accesible de forma ininterrumpida, lo que permite a clientes realizar compras en cualquier momento y desde cualquier lugar. Otro aspecto a tener en cuenta es la capacidad de personalización y segmentación que ofrece.

Se inscribieron a este webinar 23 profesionales de empresas de sectores como cárnico, vinos, energía, consultoría o TIC.

# Entra en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Nueva Zelanda

El pasado 1 de mayo entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Nueva Zelanda.

Se trata de un acuerdo moderno y amplio, a través del cual se mejora el acceso a los mercados de mercancías, servicios y contratación pública, se eliminan barreras técnicas al comercio, se facilitan los flujos bilaterales de inversión, mejora la protección de los derechos de propiedad intelectual, incluyendo la protección de las indicaciones geográficas de España y el resto de la UE e incluye un capítulo específico para fomentar una mayor participación de las pymes en el comercio bilateral.

Asimismo, se incluyen especificaciones relativas al reconocimiento y protección del desarrollo sostenible en el ámbito comercial. También incluye compromisos con la normativa laboral y ambiental de carácter internacional.

En conjunto, este Acuerdo constituye una importante oportunidad para las empresas exportadoras españolas y europeas. Desde el primer año, Nueva Zelanda eliminará los aranceles a las mercancías procedentes de la UE, permitiendo un ahorro arancelario de alrededor de 140 millones de euros al año. Y será especialmente beneficioso para algunos sectores industriales como automóviles y piezas de vehículos de motor; maquinaria; productos químicos; ropa; productos farmacéuticos; calzado; o textiles, que venían soportando elevados aranceles para introducir sus productos en el mercado neozelandés.



Imagen de Marius Oberholster en Pixabay

Los agricultores y las empresas del sector agroalimentario también contarán con nuevas oportunidades de negocio en Nueva Zelanda, ya que, a partir de su entrada en vigor, se eliminarán completamente los aranceles en sectores como la carne de porcino o el vino.

Igualmente se tienen en cuenta las particularidades de ciertos sectores agrícolas, como el sector ovino, vacuno o lácteo, para los cuales se ha otorgado un acceso limitado y controlado al mercado de la UE a través de contingentes arancelarios. Asimismo, se protegerán las Indicaciones Geográficas de vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas.

El Acuerdo permitirá la apertura del mercado neozelandés para la prestación de servicios y la liberalización de inversiones en sectores como los servicios financieros, comercio digital o telecomunicaciones.

En materia de contratación pública, las empresas de la UE podrán acceder en igualdad de condiciones a los contratos públicos de Nueva Zelanda, como si de una empresa neozelandesa se tratase.

Más información [aquí](#).

# El FMI publica un informe sobre perspectivas de crecimiento e inversión en Asia

Las perspectivas para Asia y el pacífico han mejorado este año. Según el informe publicado por el FMI, se espera que la economía de la región se desacelere menos de lo que inicialmente se proyectó y la inflación continúa disipándose.

El FMI ha elevado su pronóstico de crecimiento regional en 2024 al 4,5%. Se espera crecimiento en China y la India (actualmente la economía con más rápido crecimiento del mundo). El consumo privado seguirá siendo el principal motor de crecimiento en los mercados emergentes. En 2025, se espera que no se produzcan cambios, con un 4,3%. La desinflación y la perspectiva de una bajada de los tipos de interés de los bancos centrales han influido en estos resultados.

Hay que añadir que la desinflación ha sido desigual en la región. Por ejemplo, en Nueva Zelanda, Australia y Corea la inflación de los servicios se ha mantenido por encima del objetivo. Por el contrario, en Tailandia y China, los precios al consumidor han caído. La inflación, excluyendo los alimentos y la energía, es baja. Esto significa que los países necesitan políticas diferenciadas para mantener la inflación a niveles aceptables.

Igualmente, los gobiernos asiáticos deben aplicar políticas para reducir la deuda y déficits. El pasado año, los avances quedaron por debajo de lo que proyectó el FMI. En este ejercicio, esperan que el endeudamiento se estabilice en la mayoría de economías,



aunque seguiría siendo más elevada que antes de la pandemia. Es vital reducir el endeudamiento para invertir en necesidades de desarrollo, redes de seguridad social, lucha contra el cambio climático...

En cuanto a China, se ha elevado la previsión de crecimiento para 2024 a 4,6%. No se descarta que este pronóstico se revise al alza debido al fuerte crecimiento que experimentó el país en el primer trimestre del año. Además, hay que mencionar algunos de los riesgos a tener en cuenta como la situación del sector inmobiliario, la caída en los precios de exportación, la aplicación de políticas restrictivas del comercio o la aplicación de medidas de política industrial que, a menudo, incluyen elementos que distorsionan el comercio.

También se presentan desafíos como la necesidad común de invertir en capital o infraestructura digital para preservar el papel de Asia como motor de crecimiento de la economía mundial.

Más información en el siguiente [enlace](#).

# Promoción internacional

## Feria ISM Middle East 2024 - IPEX

Resolución de 22/04/2024, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones para la participación en la **Feria ISM Middle East 2024**, que tendrá lugar **del 24 al 26 de septiembre en Dubái** (Emiratos Árabes Unidos).

La convocatoria va dirigida a empresas del **sector dulces** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha.

### Ayuda

El número máximo de beneficiarios para esta convocatoria será de 5 empresas. Se otorgará una ayuda por la participación en la acción por los conceptos y con los importes máximos que se establecen a continuación:

Concepto de gasto	Coste máximo subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Transporte de muestras	1.500€	75	1.125€
Viaje de una persona	1.600€	75	1.200€

\*Castilla-La Mancha contará con un área business center dentro del pabellón español en la feria ISM Middle East 2024 coordinado por FIAB. Cada empresa contará con un mostrador individual, estantería y almacenaje. Una vez admitida la empresa bajo esta convocatoria, se le trasladará información más concreta de las utilidades y normativas de utilización de ese espacio común.

- [Texto completo de la convocatoria.](#)
- [Inscripciones:](#) (Fecha Límite: 29 de mayo de 2024)

# Promoción internacional

## Feria Speciality & Fine Food London - IPEX

Resolución de 22/04/2024, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones para la participación en la **Feria Speciality & Fine Food London 2024**, que se realizará los días **10 y 11 de septiembre en Londres** (Reino Unido).

La convocatoria va dirigida a empresas del **sector alimentos** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha.

### Ayuda

El número máximo de beneficiarios para esta convocatoria será de 5 empresas. Se otorgará una ayuda por la participación en la acción por los conceptos y con los importes máximos que se establecen a continuación:

Concepto de gasto	Coste máximo subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Alquiler y acondicionamiento espacio expositivo	7.700€	50	3.850€
Consultoría agenda entrevistas	2.200€	50	1.100€

\*Las empresas interesadas en participar en la feria deberán contar con un stand dentro o fuera del pabellón español. La gestión del pabellón español la lleva directamente FIAB. En caso de estar interesado en dicha opción, puede consultar las condiciones [aquí](#).

- [Texto completo de la convocatoria.](#)
- [Inscripciones:](#) (Fecha Límite: 29 de mayo de 2024)

## BOCEX

Es una publicación elaborada por el área internacional de Fedeto. Dirigida a los responsables de comercio exterior de las Pymes de la provincia de Toledo.

Dir. Departamento: **Javier Raso Sánchez**  
Responsable del área internacional:  
**Patricia García Fernández**  
Contacto: [areainternacional@fedeto.es](mailto:areainternacional@fedeto.es)  
Tel: 925 22 87 10

colabora

